



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية
Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development



هذه الدراسة ممولة من الإتحاد الأوروبي
Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Pharmacie

**Etude de faisabilité préparée par:
Pédro Traboulsi, économiste.**

May 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Analyse du marché	3
1-1 Description des produits	
1-1-1 Les médicaments	
1-1-2 Les préparations	
1-1-3 Les produits para-pharmaceutiques	
1-2 La concurrence	
1-2-1 Les pharmacies	
1-2-2 Les dispensaires	4
1-2-3 Les supermarchés	
1-3 Opportunités de succès et risques encourus	
1-3-1 Les facteurs de succès	
1-3-2 Les risques	
1-4 Les marchés cibles	5
2- Description de la pharmacie	5
2-1 L'équipement	
2-2 Main d'œuvre et possibilité de participation familiale	
2-3 La superficie requise	6
2-4 Lieu d'implantation de la pharmacie	
2-5 Gestion et flexibilité ses horaires	7
2-6 Les besoins en médicaments, les matières premières et les équipements	
2-6-1 Les achats, les fournisseurs et les coûts	
2-6-2 Les équipements et leurs coûts	
2-7 Les risques de pollution	
3- Facteurs et opportunités de succès	8

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

Sommaire

- La profession de pharmacien est régie par la loi qui en régit l'exercice.
- Le pharmacien doit assurer une permanence à la pharmacie pour délivrer les médicaments et prodiguer quelques conseils ou soins de santé.
- La pharmacie a besoin d'un stock de médicament pour un montant de 13 000 \$US, de produits para-pharmaceutiques pour 2 000 \$US ainsi que de substances de préparations pharmaceutiques pour 200 \$US seulement.
- Le coût d'aménagement et d'équipement de la pharmacie s'élève à 5 000 \$US.
- La superficie requise du local doit être de 45 m².
- Dans cette étude nous développons deux options réalisables du projet avant de fixer notre choix. Dans la première option, le pharmacien monte seul sa pharmacie, il paye annuellement 4 800 \$US le loyer et s'installe dans une localité au nombre d'habitants relativement important. Son bénéfice annuel prévisionnel est de 11 460 \$US avec une augmentation probable des ventes de 10 % par an.

Dans une deuxième option, le pharmacien s'associe à un confrère, la pharmacie est une copropriété dont le prix d'achat approximatif est de 80 000 \$US. Elle est située dans une ville mais l'implantation dans le capitale est exclue. Dans cette seconde option, les bénéfices prévus sont de 23 400 \$US annuels pour chacun des partenaires. Quelque soit l'option choisie le prêt envisagé est de 9 000 \$US.